

# Esuberi all'Auchan, a Bergamo solo esodi volontari



Accordo nella notte per l'Auchan. Azienda, sindacati e ministero del Lavoro hanno infatti siglato l'intesa che sgombra il tavolo della discussione dal tema licenziamenti. Le parti chiudono la procedura di mobilità aperta per oltre 1.400 lavoratori, 29 a Bergamo, dirottando verso una soluzione su base volontaria per un massimo di 1.345 dipendenti. In pratica, dunque, nessun

licenziamento imposto dall'azienda per i lavoratori del gruppo francese Auchan: l'intesa prevede criteri di non opposizione al licenziamento con un incentivo economico. Sui 1.345 esuberi segnalati, già 1.220 disponibilità all'esodo sono state manifestate in tutta Italia. L'accordo di ieri prevede altri 100 giorni di tempo per aderire. "Anche a Bergamo – dice Alberto Citerio, segretario generale di Fisascat Cisl provinciale – l'azienda ha trovato parecchie disponibilità in termini numerici". L'accordo di Roma, secondo il sindacato orobico, trova una soluzione al problema degli esuberi, "ma già da ora si apra la trattativa, negozio per negozio, per gestire le ripercussioni delle fuoriuscite, e per affrontare una difficile situazione organizzativa che l'intesa non risolve". Auchan non ha ritirato la disdetta unilaterale del contratto integrativo aziendale, firmato nell'ottobre 2007 che comporta, dal primo luglio, tagli ai salari, alle pause, alla copertura della malattia e degli infortuni sul lavoro, persino l'eliminazione della carta di sconto del 5% sull'acquisto dei prodotti da parte dei dipendenti. L'azzeramento del Contratto Integrativo Aziendale costa ai lavoratori fino a 300 euro al

mese.

“Non si riduca il lavoro nella grande distribuzione ad una mera attività dequalificata e di poco valore aggiunto – continua Citerio. Il salario riconosciuto grazie al CIA premia la produttività e la qualità del lavoro. Si fissino incontri territoriali da svolgersi entro 120 giorni, così come prescrive l'accordo, per trovare soluzioni organizzative utili. Finora abbiamo pensato a chi esce, ora pensiamo a chi rimane”. Nella provincia di Bergamo, Auchan gestisce 3 ipermercati, uno nel capoluogo, e altri a Curno e Antegnate, per un totale di oltre 500 dipendenti.

---

## **Contro la desertificazione dei centri urbani la Regione incentiva il franchising**



“Con questo provvedimento, che è appena entrato nel vivo, cerchiamo di introdurre un vero e proprio antidoto anti crisi nel tessuto economico locale, incentivando una forma di pianificazione territoriale del tutto inedita, in collaborazione con i Comuni e le società di franchising”. È quanto ha dichiarato Mauro Parolini, assessore regionale al Commercio, Turismo e Terziario di commentando il progetto “Fare impresa in franchising in Lombardia”. E' appena partita la prima fase di attuazione del progetto, che prevede la raccolta delle

manifestazioni di interesse dei franchisor potenzialmente orientati ad insediarsi nelle aree più a rischio di desertificazione commerciale individuate dal provvedimento. L'iniziativa, realizzata con il supporto tecnico del Salone del Franchising di Milano, di Unioncamere Lombardia e del Sistema Camerale e la collaborazione con le realtà maggiorante rappresentative del franchising (Assofranchising, Federfranchising, Confimprese) è nata con l'obiettivo di sostenere l'imprenditorialità, l'occupazione e la rigenerazione dell'offerta commerciale nei centri urbani attraverso lo sviluppo di attività di franchising. "Fare impresa in franchising in Lombardia" mette a disposizione del settore 500mila euro per sviluppare progetti e forme di collaborazione con l'obiettivo di favorire l'apertura di nuovi punti vendita nei comuni lombardi dove sono presenti spazi commerciali sfitti e dove l'indebolimento dell'offerta commerciale ha segnato maggiormente le comunità di riferimento. "Abbiamo deciso di fare leva sulle grandi potenzialità di questo settore, che negli ultimi tre anni ha registrato, a livello nazionale, un incremento medio del 5%. In Lombardia – ha sottolineato Parolini – il mondo del franchising raccoglie più di 240 brand e circa 8500 punti vendita, numeri che fanno della nostra regione la capitale italiana del settore". "In questa prima fase esplorativa – ha concluso Parolini – chiamiamo a raccolta le società di franchising per valutare il loro interesse verso le aree che abbiamo individuato, per poi sviluppare proposte contrattuali a condizioni vantaggiose per i potenziali affiliati. Successivamente selezioneremo i Comuni in base ai territorio indicati dai franchisor e lanceremo, entro il prossimo ottobre, il bando per la selezione dei franchisee". Le società avranno tempo fino al 24 luglio per inviare il modulo di candidatura, che è possibile scaricare dal sito internet [www.commercio.regione.lombardia.it](http://www.commercio.regione.lombardia.it).

---

# Migliora il credito, ma i consumi sono ancora fermi



“Le ultime stime dell’Abi confermano per il mese di maggio i segnali positivi per i nuovi flussi di finanziamento già emersi negli ultimi 3 mesi, evidenziando un’attenuazione della stretta creditizia collegata alle politiche

monetarie della Bce”. A evidenziarlo è la Confcommercio che precisa come “nonostante gli effetti positivi non si siano ancora trasferiti allo stock dei crediti in essere a famiglie e imprese che, a maggio, continua a registrare, nel complesso, un andamento negativo. Su base annua, infatti, – prosegue la Confederazione dei commercianti – i prestiti a imprese e famiglie sono diminuiti dell’1,2% (in attenuazione rispetto ai primi mesi del 2015) e dello 0,2% in termini congiunturali, confermando l’andamento negativo registrato ad aprile dopo il dato lievemente positivo di marzo (+0,4%), che avrebbe potuto preludere ad un cambio di direzione e che, invece, non ha trovato un adeguato riscontro.

Ad aprile l’attività creditizia verso le imprese e le famiglie ha registrato una flessione sia in termini congiunturali (-0,2%) sia su base annua (-1,5%), interessando soprattutto il sistema delle imprese che hanno visto diminuire i prestiti in loro favore del 2,7% sui dodici mesi e dello 0,4% rispetto al mese precedente”. “I dati degli ultimi mesi evidenziano tuttavia che il trend di riduzione delle consistenze si è comunque attenuato. Continua a permanere il problema dell’elevato ammontare dei crediti in sofferenza che tuttora

influiscono negativamente sul ripristino di condizioni di normalità nel mercato del credito. Nell'ambito dell'ipotesi di creazione di uno strumento di sistema finalizzato a liberare le banche dal peso dei crediti deteriorati – conclude Confcommercio – è necessario includere anche interventi destinati ad alleggerire le sofferenze dei confidi, che, negli anni più difficili della crisi, hanno continuato ad assistere le micro, piccole e medie imprese che in molti casi, senza questi interventi di garanzia, sarebbero state escluse dal mercato del credito bancario”.

---

## **Compravendite di negozi, Bergamo “contrastata”**



L'analisi delle compravendite – realizzata dall'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa sui dati Agenzia delle Entrate – evidenzia, per l'intero anno 2014, un'inversione di tendenza del numero di compravendite di negozi e centri commerciali nelle città italiane. A livello nazionale, infatti, le compravendite sono state 25.369, ossia il 5,8% in più rispetto al 2013. Bergamo fa segnare 89 compravendite in città (+23,6%) e 402 in provincia, dove si registra un calo del 4,1%. Un' scenario contrastato, insomma.

Prendendo invece in considerazione le dieci grandi città italiane, e confrontandone l'andamento rispetto al 2013, si evidenziano generali segni positivi. La città che ha avuto l'andamento migliore è Bologna, dove le compravendite di

negozi e centri commerciali sono aumentate del 59%. Aumenti considerevoli anche a Bari, Verona e Torino: nel capoluogo pugliese le transazioni sono aumentate del 37,4%, la città scaligera chiude l'anno con +20% e sotto la Mole si registra un +18%. L'unica città in controtendenza risulta Palermo, che evidenzia un ribasso dell'11% su base annua. Roma e Milano si confermano ai primi posti per numero di compravendite: nella Capitale le transazioni sono state 1.362 (in rialzo dell'1,3% rispetto al 2013), mentre il capoluogo lombardo ne fa segnare 1.167 (pari al 12% in più). Nei primi tre mesi del 2015 il settore commerciale vede a livello nazionale una calo nelle transazioni. In Italia sono state compravendute 5.915 unità immobiliari, pari al 5,2% in meno rispetto al primo trimestre 2014. Il Nord è la macroarea che più ha risentito di questa inversione di tendenza (-6,1%), nonostante sia sempre leader per volumi di compravenduto (2.859 transazioni). Il calo più contenuto si registra nel Mezzogiorno, le cui 1.756 compravendite rappresentano il 3,9% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, mentre le regioni del Centro fanno segnare 1.300 unità immobiliari compravendute e la stessa variazione riscontrata a livello nazionale (-5,2%).

Analizzando il comportamento delle otto principali province italiane (Bologna, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Palermo, Roma, Torino) si evidenzia un trend completamente opposto rispetto a quanto rilevato a livello nazionale. Se solamente la provincia di Bologna fa segnare transazioni in calo (126 nel primo trimestre 2015, pari a -35,2%), tutte le altre realtà mostrano volumi in aumento. Firenze è la prima di queste e le sue 169 compravendite rappresentano il 20,8% in più; a seguire ci sono Genova e Palermo, le cui performance sono rispettivamente +19,2% e +15,1%. Come sempre sono le province di Milano e Roma quelle in cui si realizza il maggior numero di compravendite: 597 nella prima (+4,2%) e 430 nella seconda (+3,5%).

---

# Zogno, ce n'è per tutti i gusti alla notte bianca

Sabato 4 luglio iniziative fino all'una di notte su un percorso di un chilometro e mezzo. Il prologo nel pomeriggio con "We Love Shopping"

---

## Saldi al via, 2mila i negozi bergamaschi coinvolti



Da sabato 4 luglio scatta il via ufficiale ai saldi estivi 2015. Dopo Basilicata, Campania e Molise, dove le vendite di fine stagione sono iniziate oggi, sabato sarà la volta delle altre regioni, tra cui la Lombardia. I commercianti bergamaschi

interessati sono oltre 2mila. Secondo le stime dell'Ufficio Studi di Confcommercio, ogni famiglia spenderà in media per l'acquisto di articoli di abbigliamento e calzature in saldo tra i 210 e i 240 euro, circa 100 euro a testa, e le vendite confermeranno i dati di fine stagione invernali: +5% rispetto ai saldi estivi dello scorso anno.

"I saldi – dichiara Paolo Malvestiti, presidente dell' Ascom di Bergamo – mantengono un' attrattività sempre forte per i consumatori e sono un'importante occasione commerciale per le

attività che li promuovono. Siamo fiduciosi che le proposte di fine stagione sapranno incontrare le più diversificate esigenze dei consumatori, per quantità, qualità e assortimento dei prodotti invenduti, e per gli sconti, che prevediamo possano essere in media del 30%, con punte del 40%". "L'auspicio – aggiunge Malvestiti – è che, dopo i primi segnali di ripartenza dell'economia, le vendite scontate segnino l'inversione di tendenza anche per i consumi e diano sollievo ai commercianti che vengono da un avvio di anno ancora non facile. Le condizioni ci sono, a partire dal meteo e dalla convenienza delle offerte. Per i negozi della città la notte bianca, in programma a Bergamo sabato, primo giorno di saldi, sarà una vetrina importante che permetterà di dare una grande visibilità alle proposte".

Per il corretto acquisto degli articoli in saldo, Ascom ricorda le regole da rispettare. Il negoziante ha l'obbligo di esporre, accanto al prodotto, il prezzo iniziale e la percentuale dello sconto o del ribasso applicato; può (ed è consigliabile) indicare il prezzo di vendita conseguente allo sconto o ribasso. Inoltre deve separare i prodotti in saldo da quelli eventualmente posti in vendita a prezzo normale e, se ciò non è possibile, applicare cartelli o altri mezzi per fornire al consumatore informazioni inequivocabili e non ingannevoli. Il cliente, se il prodotto risulta difettoso, può richiedere la sostituzione dell'articolo o il rimborso del prezzo pagato dietro presentazione dello scontrino, che occorre quindi conservare.

---

**Calusco, il sindaco ai**



# commercianti: partecipazione”

# “Più



Il sindaco di Calusco d'Adda esorta i commercianti a partecipare maggiormente alla vita del paese. Roberto Colleoni, primo cittadino a capo di una lista civica di centro

destra dal 2007, lamenta la scarsa coesione e adesione dei negozianti alle attività organizzate in paese, come la notte bianca, promossa da sette anni, il terzo sabato di luglio. Un evento in grado di attirare 20mila persone con un giro d'affari che supera i 100mila euro. “Cerchiamo di stimolarli attraverso un lavoro certosino ma, a parte due o tre eccezioni, c'è scarsa risposta, tutti pensano a curare il loro orticello – lamenta il sindaco -. Il mio è un “do ut des”, li metto in condizioni di guadagnare, loro mi ricambiano rendendo vivo il centro”.

I titolari di esercizi sono tartassati dalle troppe tasse e chiedono sgravi per disoccupati e giovani che avviano nuove attività. “Non sta né in cielo né in terra considerare il Comune un serbatoio di denaro pubblico da cui attingere – è l'opinione di Colleoni -. Se la prendono con l'imposizione fiscale, non con chi affitta loro i locali, ma poi se chiudono non è certo per colpa della tassa sui rifiuti”.

Altra carenza, secondo i commercianti, i pochi parcheggi, soprattutto dinanzi a quei negozi dove ci si ferma di passaggio come edicole e tabaccherie. Risale a cinque anni fa la ristrutturazione del centro storico, vale a dire piazza San Rocco e via Vittorio Emanuele. “Siamo riusciti a ricavare quindici posti auto in più usufruendo in parte delle proprietà private e abbiamo messo la zona a disco orario, laddove le strisce bianche sono occupate dalle vetture degli impiegati,

dipendenti di banche e agenzie, ma i vigili non possono presidiare ventiquattrore su ventiquattro il centro – giustifica il primo cittadino -. Purtroppo, la gente non vuole fare cento metri a piedi e, se potesse, entrerebbe anche al supermercato con la macchina”. La vera risposta alla crisi e alla concorrenza degli shopping center, secondo l’amministratore, sono i Distretti dell’attrattività, il gioco di squadra, la collaborazione. “I caluschesi sono poco appassionati alla professione di negoziante, per l’80 per cento i titolari delle attività provengono dai paesi limitrofi – spiega -. In ogni caso, vanno ottimizzati i costi. E, se non ti reinventi, non hai futuro”.

---

## **Sangalli (Confcommercio): “Un’economia sana non può vivere senza il mondo associativo”**



“Il mondo associativo, quello che affronta la realtà tutti i giorni, non è una zavorra per lo Stato. La capacità di aggregare è una risorsa per tutti” afferma Carlo Sangalli, presidente di Confcommercio, alla presentazione della quinta edizione della collana “Le Bussole” dedicata al negozio di arredamento. “Un’economia sana non può vivere senza il contributo del mondo associativo. Da noi serve

supplemento di responsabilità, non puoi sempre giocare in difesa: se giochi così se ti va bene alla fine pareggi, ma non vinci. Dobbiamo far sì che la nostra Confederazione sia sempre al passo con i tempi – ha aggiunto Sangalli -. Ci sono segnali timidi di ripresa e dobbiamo usarli, quella delle bussole è un’iniziativa assolutamente non insignificante perché lancia il messaggio che l’innovazione deve essere al centro”.

---

**Fusini: «A Trigona devo tutto. Un grande maestro che ha contribuito a farmi crescere»**



**Come sarà l’Ascom sotto la direzione Fusini?**

“Non ci sarà solo cambiamento, ma soprattutto continuità, in particolare riguardo alle azioni associative che hanno reso l’Ascom un’organizzazione stabile e forte. Ci sarà però un rinnovamento dal punto di vista generazionale e un potenziamento della parte tecnica, consulenziale e dei servizi, che dovrà rispondere alle nuove esigenze. Trigona, insieme alla sua squadra di cui ho fatto parte per oltre 15 anni, ha governato molto bene ed è stato supportato da presidenti sempre all’altezza e propositivi, assicurando

crescita e stabilità all'organizzazione. Negli ultimi mesi abbiamo gestito in condivisione le fasi e le modalità del passaggio, insieme al presidente Malvestiti e al Consiglio Direttivo e delle Categorie, convocato lo scorso 16 giugno nella cornice particolare dell'Expo".

## **Innovazioni e cambiamenti che rispecchiano i tempi?**

"Sì, dovremo sempre più stare al passo e seguire l'evoluzione del commercio. Per questo cercheremo, con lo scadere dei diversi mandati, di rinnovare i consigli portando imprenditori giovani, donne e nuove leve. Allargheremo la rappresentanza, creando nuovi gruppi, per interpretare il cambiamento ed anche la frammentazione che si è verificata negli ultimi anni".

## **Che cosa ha imparato da un direttore come Trigona?**

"A Trigona personalmente devo tutto. Di avermi scelto, quindici anni fa, e di avermi fatto crescere. Un grande maestro, che non ha mai fatto sconti a nessuno, tanto meno a me e che ha sempre preteso di alzare l'asticella. Spero di essere stato un buon discepolo e di mettere in pratica quello che da lui ho imparato e di insegnarlo a mia volta. Trigona resterà comunque parte della nostra organizzazione, non solo come presidente di Turismo Bergamo, consigliere camerale e segretario generale di Promoberg, ma come utile consigliere perché ha visione e talento".

## **Quale è lo scenario nel quale si insedia come nuovo direttore?**

"I tempi continuano ad essere molto difficili, ma restiamo fiduciosi. L'Osservatorio camerale e il rapporto Excelsior per il secondo trimestre di quest'anno confermano che i nostri settori perdono ancora, sebbene la caduta stia rallentando, mentre le previsioni per l'occupazione sono di leggero recupero ma più basse rispetto ad altri territori. Speriamo in una ripresa repentina per il commercio e i servizi. Oggi

ancora un po' al palo, dato che la domanda continua ad essere solo interna. Qualcosa si muove negli altri settori, ma troppo poco per assicurare posti di lavoro e crescita del reddito necessari per la ripartenza dei consumi".

## **Cosa sta cambiando nel terziario orobico e come reagiscono le imprese?**

"Non è solo crisi. Le ultime fasi hanno accelerato i cambiamenti e modificato gli stili di consumo. Si compra certamente meno, ma in modo anche diverso. Questo impone il cambiamento nelle imprese. Serve rimettere in moto gli investimenti, aspettative permettendo, ma anche qualità attraverso innovazione, qualificazione. Per questo le nostre imprese continuano ad esprimere bisogni, forse più di prima. Ma sempre meno sono bisogni sindacali, cioè di identità e partecipazione ad un movimento. Sempre più sono bisogni di servizi, che diventeranno il fulcro della nostra Associazione. I servizi devono rispondere ad un bisogno sentito o favorire il processo di crescita e qualificazione dei nostri imprenditori. Inoltre sono le modalità di erogazione e le condizioni ad assicurare il senso associativo di quanto facciamo. Nei prossimi anni erogheremo più servizi, anche nuovi e innovativi ma li interpreteremo secondo quanto aspetto significativamente associativo".

## **Si parla sempre di fiscalità. È ancora così importante per le imprese?**

"Il tema fiscalità è determinante, non solo perché il mese di giugno è stato "massacrante" da un punto di vista del prelievo tanto da incidere in maniera preoccupante sulla liquidità delle imprese. Non è comunque solo un problema di pressione ma anche di discriminazione tra imprese e imprese che spesso sono chiamate a sostenere costi di produzione più alti se ubicati in un Comune anziché in un altro. C'è una divergenza tra le diverse amministrazioni comunali che deve essere livellata e noi cercheremo di fare la nostra parte, anche grazie ai

distretti del commercio. Certo la leva fiscale non può essere esercitata completamente a livello locale, essendo gli impianti normativi di competenza dello Stato, anche per i tributi locali. In questo dobbiamo essere più propositivi al centro con Confcommercio e le Federazioni di settore, anche se questo Governo non riconosce il ruolo delle associazioni che definisce "corpo intermedio". Questo non deve essere però un alibi. Anche a livello provinciale dobbiamo intervenire maggiormente come sindacato sulle delibere comunali sui tributi locali, Tari, Tasi, addizionali Irpef, tassa di soggiorno che mettono in pesante difficoltà le nostre imprese. Dobbiamo lavorare su progetti di monitoraggio e azioni specifiche che aumentino le "best practice" di alcune amministrazioni virtuose e lungimiranti, che limitino la pressione fiscale ed estendano esoneri e detrazioni, questo per attrarre investimenti produttivi e posti di lavoro sul territorio".

---

**Oscar Fusini è il nuovo direttore dell'Ascom**



Stretta di mano tra Luigi Trigona e Oscar Fusini

Da mercoledì 1° luglio, Oscar Fusini è il nuovo direttore dell'Ascom di Bergamo. Succede a Luigi Trigona che dopo 36 anni lascia la direzione dell'Associazione commercianti ed esercenti. Trigona, assunto il 1° luglio del '79, ha saputo far crescere e innovare l'Associazione, tanto da farla diventare una delle principali organizzazioni imprenditoriali dell'economia bergamasca.

Fusini, nato a Bergamo nel '68, sposato e padre di due figli di 12 e 8 anni, è entrato in Ascom nel '97, dopo essersi laureato a pieni voti in Economia e Commercio all'Università degli Studi di Bergamo. Partito come impiegato dall'ufficio amministrazione dopo tre anni diventa già funzionario come responsabile dell'ufficio marketing. Nel 2006 assume l'incarico di coordinatore delle categorie aderenti e contemporaneamente diviene responsabile dell'area istituzionale. Due incarichi che gli consentono di arricchire ulteriormente il suo patrimonio professionale, preparandolo all'incarico di vicedirettore nel 2009, con crescenti responsabilità fino al ruolo di vicedirettore vicario nel 2014. Dal 1° luglio prende la direzione dell'Associazione. «Lascio l'Associazione in buone mani. Fusini sa bene come gestirla e ha una serie di collaboratori che lo supporteranno

nei migliori modi – ha affermato Luigi Trigona -. L'associazione ha ancora ampio spazio per crescere». «Sarà un cambiamento nella continuità in particolare riguardo alle azioni associative che hanno reso Ascom un'organizzazione stabile e forte – afferma Fusini -. Ci sarà un potenziamento della parte tecnica, consulenziale e dei servizi, che dovrà rispondere alle nuove esigenze».